

平成 27 年 4 月 11 日開催 第 121 回起業の鉄則研究会 議事録

起業の鉄則研究会(リーダー: 小林宏至副会長)

平成 26 年 4 月 11 日(土) 14 時から大阪駅前第一ビル 11 階神戸大学学友会大阪凌霜クラブにて、本年度第 1 回目(通算 121 回目)の起業の鉄則研究会を開催。今回は創業したての起業家、飲食店経営者、IT 経営者、デザイナー、易学者、飲料販売経営者、社会保険労務士など講師を含む 28 名の方々にご参加いただきました。

内容は、新聞社、米国情報企業などへの起業家の写真を提供されているプロカメラマンによる、ファインダーを通して感じる経営者の個性と経営姿勢。米国発女性専用のフィットネス「カーブス」の仕掛け人からのフランチャイズ化するためのビジネス育成術に関するという、他では聞くことができないご講演をしていただきました。

参加者からは、活発な質問と名刺交換がされる研究会になりました。

◆【第 1 部】

「ファインダーから観た経営者たち」

講師: プロカメラマン 山田 哲也 氏

- ・作家の村上春樹さんと交遊がある。彼の作品には、兵庫県西宮市を想わせるところがいくつかあり、そういった西宮の風景も撮っている。私は「日経 TRENDY」の創刊メンバーでもあり、米系情報企業 Bloomberg などからも、関西在住の経営者の写真撮影をこなしている。
- ・取材して教わることが多い。経営者の方にインタビューして感じるのは、3 タイプの経営者がいる。言われなくても、自分でスイッチを入れられる自然(じねん)型タイプ。誰かが後押ししてスイッチが入る他燃型タイプ。誰に言われてもスイッチが入らない不燃型タイプある。
- ・経営者と対談の中で、その方の個性的な表情を撮るのがうまいと評価いただくことが多い。日本電産の永守氏は、取材を受けた時の写真をきちんとコレクションされており、そのなかからどのカメラマンが撮ったか確認されている。初めての取材の際、それを見せていただき、「もっといい写真を撮れよ」と激励された。優れた企業は、社是で経営者と社員のベクトルをうまく高めている。日本電産の三大精神: すぐやる、必ずやる、できるまでやる、というのであきらめないから、必ず成功するという。京セラの稲盛さん、キーエンス創業者滝崎さん、堀場製作所の堀場さん、王将フードサービスの故 大東さんなど写真を撮らせていただいた。写真は人生を重ねることで、姿が変わっていくことがわかる。
- ・取材先の経営者の方々には凄い人たちであるが、凄い人だと思って会っていると飲み込まれてしまう。すると、写真が撮れない。私が撮った写真は社葬で使っていただくことも多い。功を成し、名を成した方々でも、きちんとした場面で使える写真を撮っていないことが多い。

◆【第 2 部】

「高齢化社会と女性の時代・事例研究 女性専用フィットネス・カーブス」

講師: 大野アソシエーツ 代表 大野 長八 氏

- ・子供の頃、父が勤める会社に遊びに行っていた。まじめで優秀な方が多いのに、上に上がれない人たちがいっぱいいると子供心に感じていた。学生の頃に将来を考えた。政治家はがんばっても、よい評価を受けるわけではない。実業家なら日本を一番よくできそうだと、実業家になりたいと憧れた。そこで、起業家を支援する日本エル・シー・エーに入った。
- ・上場している銀行も多い。京都銀行は融資のスタンスが一味違う。投資チームと融資部が一緒に来て、企業審査を行っている。上場前から株式を保有している企業の株式は原則手放さない。上場後も京都銀行が株主であれば、信頼が厚い。そうして育ててもらった、京

都の上場企業は、京都銀行に感謝している企業が多い。銀行の多くは、融資を希望すると、なかなか融資しない。効率よくしろという。人を増やしたいと言えば反対したりする。これでは、なかなか起業家が育たない。だから、起業家を育成し、上場できるまで独り立ちさせることを夢に、支援会社として、㈱ベンチャーリンクを設立。銀行や生保などの金融機関と提携し、フランチャイズ展開できる人材を発掘する一方、高収益のビジネスモデルを創り、全国展開し、上場させるための企業である。ベンチャーリンク社が育て、上場できるまで成長した起業家は8人。サンマルク、レインズインターナショナル(居酒屋チェーン「牛角」など)、ガリバーインターナショナルなどを支援し、10社に出資した。

- ・ベンチャーリンクでは、当初は命がけで起業家になろうとする人しか採用しなかった。しかし、ベンチャーリンクが上場後、大企業出身者が増えると雰囲気が変わってしまった。複数の社員はベンチャーリンクから、カーブスへ移籍している。
- ・カーブスは、米国発祥のフィットネスクラブで、女性しか利用できないところが新しい。日本国内では業界1位のコナミに接近するほど業績が伸びている。サンマルクをチェーン展開する際は、腕のいい料理人をどう確保するかが課題だった。料理人は性格と技術の差が大きい。結局、本部で料理を作り、店舗で温めるだけのスタイルでフランチャイズ化。
- ・フランチャイズ化するときの注意点は、高収益の事業になるまでは、フランチャイズ化してはいけないこと。高収益化させるためには、3店ほどの実験店舗で、人の動き、時間配分など細かくチェックし、繰り返しお客様にアンケートして、どうすれば喜んでいただけるのかを確認していく。そのエリアで上位3店を研究する。
- ・カーブスは、実はフィットネス中心ではなく、互いに助け合うコミュニティーを目指している。利用者が互いに助け合いながら、フィットネスができる雰囲気づくりを重視。女性のために、自分自身の時間が持てる時間を確保する。家庭にいる女性が健康であれば、子どもやご主人のためになる。家族円満は女性の健康管理が重要だと考えている。フランチャイズ化するにあたり、店内モニターで時間帯別の集客状況の確認や、クレームなど社内ですらに議論し、解決策を重ねていく。フランチャイズ店募集時には気を付けることがある。儲かると思うと、いろいろな人が来る。銀行と提携して募集し、事業に熱心な人だけに絞るなどしている。

小林塾長からの講評。

大野先生には非常にいいお話をしていただいた。山田先生には経営者の方々のいい写真を見せていただいた。甲南チケットのフランチャイズ化を始めたころ、実はベンチャーリンクに教えていただこうと相談したことがあるが、断われた。だから、独自路線を研究した。ビジネスモデルは大切。ビジネスモデルは従業員とお客様をひっくるめたものであることを認識している。甲南アセットは不動産事業ではあるが、法人税分を含むコストを上回るキャッシュフローベースがあるかどうかで、物件購入するビジネスモデルである。銀行借り入れよりも、直接金融で調達できれば、購入できる物件も広がるだろう。資金調達方法を変える工夫をしている。最近の不動産業は、いわば情報産業である。

終了後、懇親会を近くのビアホール「キリンケラーヤマト」にて開催した。この場では、講師を交えて、銀行と企業の資金調達、フランチャイズ化、フォーマルな写真を準備しているか、普段は見落としがちなことなど、率直に意見交換。この研究会ならではの出会いができると好評でした。次回は2015年5月9日、神戸会場にて開催予定。

